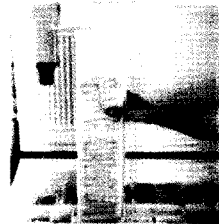


아이스크림자판기, 난공불락일 수 없다

(주)로드엠코, 아이스크림자판기 시장에 출사표



자판기 선진국에는 있는데 우리나라에는 아직 안착하지 못한 자판기는? 대표적인 제품 중의 하나가 아이스크림자판기이다.



국내 30여년 자판기 산업 역사상 아직은 미답의 영역. 과거 몇몇 업체에 의해 시장 도전이 이루어진바 있으나 성공한 적이 없다. 이다지도 어려운 시장으로 남아 있는 이유는 무엇일까? 일단 아이스크림자판기 제반 기술력도 쉽지 않고, 내용상품의 수익성, 기존 아이스크림 유통과의 차별성 등 여러 이유가 작용했다. 그래서 누구도 쉽게 도전하지 못하는 영역에 최근 당당히 도전장을 던진 업체가 있다.

적은 있는데 우리나라에는 아직 안착하지 못한 자판기는? 대표적인 제품 중의 하나가 아이스크림자판기이다. 국내 30여년 자판기 산업 역사상 아직은 미답의 영역. 과거 몇몇 업체에 의해 시장 도전이 이루어진바 있으나 성공한 적이 없다. 이다지도 어려운 시장으로 남아 있는 이유는 무엇일까? 일단 아이스크림자판기 제반 기술력도 쉽지 않고, 내용상품의 수익성, 기존 아이스크림 유통과의 차별성 등 여러 이유가 작용했다. 그래서 누구도 쉽게 도전하지 못하는 영역에 최근 당당히 도전장을 던진 업체가 있다.

무인샵 사업 준비하다 블로오션의 영역을 발견

그 주인공은 (주)로드엠코(대표 : 홍경식)라는 회사이다. 이 회사는 지난해부터 미국 패스트코(Fast-corp) 회사로부터 무인 로봇 아이스크림자판기로 사업을 펼치고 있다. 이 제품은 로봇에 의한 아이스크림 취출방식의 특허 기술로 제작되어 미국에 널리 보급되어 안정성을 검증받은 제품이다. 현재 미국에는 2만 5천대의 같은 모델의 자동판매기가 설치되어

운영되고 있다고 한다.

어떻게 이 제품이 아이스크림자판기 분야에 있어 미답인 한국시장에 있어 진출을 노리게 된 것일까? 로드엠코의 홍경식사장은 “원래의 사업 모델은 자판기 무인샵이었다”며 “국내 커피, 캔자판기 시장은 안정적으로 형성되어 있는데 비해 아이스크림자판기 시장은 없어서 시장 진입이 용이할 것으로 판단했다”고 말했다. 즉, 기존 자판기들 옆에 병행설치하면



로봇팔을 통해 진공으로 아이스크림을 끌어 올리니 보기도 흥미롭다. 이런 방식이다 보니 아이스크림 모양이나 사이즈에 상관없이 판매가 가능하다. 콘, 컵, 봉지 등 모든 포장형태의 제품을 취급할 수 있다.



접목효과가 클 것으로 판단한 것이다.

사업 방향은 정해졌는데 문제는 국내 마땅한 제품이 없었다는 점이다. 아이스크림자판기는 만만치 않은 기술력이 요구되는 만큼 처음부터 국내 기술력에 의존해 제품을 개발 생산한다는 것은 모험이었다. 이렇다보니 해외에서 마땅한 모델을 찾던 중 패스트코(Fastcorp)사의 무인 로봇 아이스크림자판기와 제휴가 된 것이다. 이 제품에 대한 한국 독점판권을 확보하고 2009년부터 사업 착수하기에 이르렀다.

품질 안정성을 갖춘 패스트코(Fastcorp)사 무인 로봇 아이스크림자판기

패스트코(Fastcorp)사의 무인로봇 아이스크림자판기는 방식이 독특하다. 이 제품은 외부에서 기계 내부의 로봇 움직임을 볼 수 있게 설계되어 있다. 로봇팔을 통해 진공으로 아이스크림을 끌어 올리니 보기도 흥미롭다. 이런 방식이다 보니 아이스크림 모양이나 사이즈에 상관없이 판매가 가능하다. 콘, 컵, 봉

지 등 모든 포장형태의 제품을 취급할 수 있다.

내용물을 최대 500개까지 적재가 가능할 정도로 대용량이다. 판매 칼럼은 12종류이다. 항상 기계의 내부온도를 -23도에서 -30도로 유지한다. 외부전력이 차단될 경우 12시간 내부제품을 외부 온도로 부터 보호한다. 잔고장이 거의 없을 정도로 품질은 믿을만하다는 장점을 가지고 있다.

아이스크림자판기의 시장 가능성을 주목하라

로드앳코는 이 제품을 가지고 그동안 오션월드, 영등포역, 평택역, 한국노총 등의 로케이션에 필드테스트를 진행했다. 로케이션에 따라 매출은 틀리지만 월 매출이 150만원이 나오는 곳에 꽤 된다고 한다. 국내도 '어떤 내용물의 아이스크림을 판매하느냐'에 따라 얼마든지 운영효율이 나와 줄 수 있다고 보고 있다.

과거 '아이스크림자판기는 잘 안 된다'는 인식은 자판기의 기능이 안 따라 주는 문제가 가장 컸지, 사업성 자체에 문제가 있는 것은 결코 아니라고 보고 있다. 홍경식 사장은 "과거 아이스크림자판기 사업에 있어 수익성이 떨어진다는 말들은 저가 아이스크림을 팔 때를 기준으로 생긴 말이다" 라면서 "최근에는 브랜드 있는 고급 아이스크림 시장도 무척 커졌고, 평균 마진도 50%가 넘는 만큼 자판기 운영수익성이 어느 제품 못지않다"고 강조했다. 또 위생문제가 작용하지 않는 점도 식품자판기로서 장점이다.

시장여건은 마련된 만큼 경쟁력 있는 아이스크림자판기를 가지고 무인 유통 시장을 개척한다면 가능성



국내 아무도 이루지 못했기에 더욱 열정을 불사르게 하는 아이스크림자판기 시장. 결코 만만치는 않지만 독점이기에 잘되면 엄청난 시장을 형성할 수 있는 매력을 가지고 있다.

이 큰 시장으로 보고 있다. 앞으로의 시장 과제는 아이스크림자판기에 있어 '얼마만큼 좋은 로케이션을 발굴하느냐' 하는 문제가 가장 중요하다. 또 좀 더 대중적이고 광범위한 로케이션을 개척하려면 자판기 가격대가 좀 더 싸져야 한다고 보고 있다.

현재 무인로봇 아이스크림자판기의 소비자 가격대는 1250만원(부가세 포함)이다. 가격 부담이 만만치 않다. 이런 고가의 가격대로는 시장개척에 한계가 있는 만큼 좀 더 차별화된 영업을 펼칠 수 있는 대체 상품도 개발 중이다. 현재 OEM을 통해 개발 중인 국산모델의 가격은 600만 원대. 거의 2배 차이가 난다. 600만 원대 국산제품이 개발되면 좀 더 다양한 로케이션 공략이 가능해 진다는 점에서 기대가 크다. 앞으로 국산제품도 개발을 완료하고 필드 테스트를 통해 품질검증을 거치게 된다. 원활히 준비가 되면 아이스크림자판기 시장에 있어 양 날개를 구비하는 셈이다. 고급 로케이션에서 대중적인 로케이션까지 커버할 수 있는 상황이 마련되면 그야말로 큰 시장 파괴력을 형성할 수 있으리라 보고 있다.

국내 무인 자판기 샵을 확대하는 원대한 꿈도 가지고 있어

로드엠코는 올해 3월부터 국내 시장 공략 작업을 본격화하게 된다. 겨울 시즌은 아무래도 비수기이기 만큼 치밀한 준비를 하는데 주력하고, 성수기부터 모든 역량을 쏟아 부을 계획이다. 그동안 확보해 놓은 고



객 DB가 사업의 큰 밑천. 이중에 아이스크림자판기를 가지고 사업을 해보고 싶다는 잠재고객이 많아 큰 기대를 걸고 있다.

홍사장은 "봄이 되면 소자본 창업을 꿈꾸는 사람들을 위한 종합 지원시스템이 갖추어지는 만큼 시장 확대를 위해 총력을 기울일 계획이다"며 의욕을 높였다.

홍사장의 꿈을 아이스크림자판기 영역에만 머물지 않는다. 궁극적으로는 국내 무인 자판기 샵을 확대하는 원대한 꿈을 가지고 있다. 아이스크림자판기이외에도 냉장식품자판기, 음료자판기를 이용해 무인샵을 꾸미는 가맹사업을 추진해 나갈 계획인 것. 이 원대한 꿈이 차질 없이 진행되기 위해서는 우선 아이스크림자판기 시장이 성공적으로 안착하는 게 중요하다. 국내 아무도 이루지 못했기에 더욱 열정을 불사르게 하는 아이스크림자판기 시장. 결코 만만치는 않지만 독점이기에 잘되면 엄청난 시장을 형성할 수 있는 매력을 가지고 있다. 로드엠코의 뜨거운 도전이 과연 그동안 꿈꿨던 얼어붙어 있었던 아이스크림자판기 시장을 녹일 수 있을까?